

Comment fonctionnera le système de distribution de l'assurance Takaful

■ Un client doit souscrire à un fonds Takaful qui sera géré indépendamment de l'activité classique des compagnies ■ Le capital sera constitué au fur et à mesure par les cotisations des assurés ■ Un agent d'assurance peut commercialiser aussi bien les produits conventionnels que les produits Takaful.

Les banques participatives qui se sont abstenues d'octroyer des financements Mourabaha, à défaut d'un produit de couverture, pourraient bientôt s'y mettre. L'assurance Takaful devrait être sur le marché d'ici au 3^e trimestre de cette année, selon des professionnels du secteur. Le projet de loi n°87-18 modifiant et complétant la loi n° 17-99 relative au Code des assurances a en effet été adopté par la Chambre des représentants, après moult examens et débats, notamment avec le Conseil supérieur des oulémas (CSO). Parmi les principales recommandations du CSO, la séparation entre le fonds Takaful et l'opérateur Takaful. Autrement dit : «L'assuré souscrit à un fonds et non à un contrat d'assurance et ce fonds sera composé de l'ensemble des comptes des assurés. De plus, il sera doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière», nous explique une source bancaire. Mieux encore, contrairement aux fonds de gestion, il ne sera pas doté d'un capital de démarrage. Ce capital sera constitué au fur et à mesure par les cotisations des assurés.

Les fonds seront dotés de la personnalité morale

En outre, le projet de loi distingue entre deux types de fonds : le fonds family (équivalent à la vie) et le fonds général (relatif à la non-vie). Le premier englobe des contrats d'investissement Takaful liés à l'épargne-investissement (assurance retraite par exemple), à l'épargne-éducation.... Cela, en plus des contrats de décès-prévoyance relatifs notamment aux loge-



ments acquis à travers les banques participatives. Le second appelé général, lui, englobe tous les contrats liés à l'assurance non-vie, dont notamment la multirisque habitation, la multirisque professionnelle, la carte de paiement et l'automobile.

Ces deux fonds seront dotés de la personnalité morale et seront donc totalement indépendants de la compagnie. D'où la nécessité d'établir un mandat de gestion entre la société de gestion du fonds et les participants, mais aussi d'un règlement de gestion.

«Les deux fonds disposeront d'un règlement de gestion propre qui inclura entre autres tous les détails liés à la distribution du surplus de gestion», détaille un professionnel, qui ajoute que «dans le cas du système participatif, l'excédent technique revient aux participants, contrairement à la gestion conventionnelle des assurances». Les compagnies d'assurance peuvent opter

pour trois méthodes différentes, en fonction de leur politique. Elles peuvent distribuer ce surplus, soit entre tous les participants sans distinction aucune entre ceux qui ont présenté des sinistres et les autres, soit entre les personnes n'ayant eu aucun sinistre, ou, encore, entre tous les assurés, exceptés celles qui ont présenté un ratio de sinistralité (S/P ratio liant les sinistres aux primes collectées), supérieur à 100%.

Les associations de micro-crédit agréées pourront offrir l'assurance Takaful «incendie & vol»

Pour que tout cet écosystème fonctionne, les compagnies d'assurance doivent créer une filiale dédiée à cette activité. Elles peuvent aussi utiliser leur réseau conventionnel. En effet, un agent d'assurance conventionnelle pourra commercialiser les produits Takaful, en même temps que les produits classiques, dans la même agence. Il est juste tenu d'avoir les compétences nécessaires, passer un examen et obtenir l'extension de l'agrément.

Le CSO donne également le droit aux banques participatives de commercialiser les produits d'assurance Takaful qui, eux, devraient être structurés par les entités participatives des assureurs. De même, les associations de micro-crédit, qui auront l'agrément pour exercer l'activité de finance participative, pourront offrir l'assurance Takaful «incendie & vol» à leurs clients.

«Une nouveauté est également introduite dans ce projet de loi. Il s'agit de la possibilité d'exercer l'activité vie et non-vie par une seule et même filiale dotée d'un capital de 50 MDH, qui sera chargée de la gestion des deux fonds», indique notre source. Dans l'ancienne mouture, une compagnie d'assurance devait créer deux filiales avec un capital de 50 MDH chacune ■

IBTISSAM BENCHANNA

Veillée d'armes chez les compagnies d'assurances

Même si du chemin reste à faire avant la promulgation de la loi, les compagnies d'assurance commencent toutes à poser les premiers jalons pour la création de leurs filiales participatives. Des sources apportent que le personnel à former pour la commercialisation des produits d'assurance Takaful a même été choisi. En fait, les compagnies d'assurances n'ont pas le droit à l'erreur en termes de timing, au risque de perdre leur clientèle ou celle potentielle. «Toutes les compagnies seront au rendez-vous, que ce soit en matière de création des entités participatives ou d'établissement des contrats ou de fonctionnement effectif», rapporte une source proche du secteur ■

POUR QUE TOUT CET ÉCOSYSTÈME FONCTIONNE, LES COMPAGNIES D'ASSURANCE DOIVENT CRÉER DES FILIALES DÉDIÉES À CETTE ACTIVITÉ. TOUTEFOIS, LE CSO DONNE DROIT AUX BANQUES PARTICIPATIVES DE COMMERCIALISER ÉGALEMENT LES PRODUITS TAKAFUL